

**ตารางแสดงวงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรรและรายละเอียดค่าใช้จ่าย
การจัดซื้อจัดจ้างที่มีชิ้นงานก่อสร้าง**

๑. ชื่อโครงการ การยกระดับและผลักดัน SME กลุ่มเครื่องมือแพทย์ ให้มีโอกาสในการเข้าถึงตลาดภาครัฐ/เอกชน

๒. หน่วยงานเจ้าของโครงการ ฝ่ายนโยบายและแผนส่งเสริม SMEs สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม

๓. วงเงินงบประมาณที่ได้รับจัดสรร ๕,๓๒๐,๐๐๐ บาท (ห้าล้านสามแสนสองหมื่นบาทถ้วน)

๔. วันที่กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ณ วันที่ ๑๒ ม.ค. ๒๕๖๗
เป็นเงิน ๕,๓๒๐,๐๐๐ บาท (ห้าล้านสามแสนสองหมื่นบาทถ้วน)
ราคา/หน่วย (ถ้ามี) - บาท

๕. แหล่งที่มาของราคากลาง (ราคาอ้างอิง)
สืบราคาจากท้องตลาด

๕.๑ สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

๕.๒ บริษัท นวัตกรรมมหานคร จำกัด

๕.๓ บริษัท เดอะ เจอร์นี จำกัด

๖. รายชื่อเจ้าหน้าที่ผู้กำหนดราคากลาง (ราคาอ้างอิง) ทุกคน

๖.๑ นางสาวธัญธรณ์ จิระโชคพัฒน์ รองผู้อำนวยการฝ่ายนโยบายและ
แผนส่งเสริม SMEs

๖.๒ นางสาวดวงฤดี ศิริเสถียร หัวหน้าส่วนนโยบายและแผน
รายสาขาและพื้นที่

๖.๓ นายกรณัฐ บัวสุวรรณ นักวิเคราะห์นโยบาย SMEs ๕

การยกระดับและผลักดัน SME กลุ่มเครื่องมือแพทย์ ให้มีโอกาสในการเข้าถึงตลาดภาครัฐ/เอกชน	ราคา
รายการค่าใช้จ่าย	ราคาต่อหน่วย
การพัฒนาศักยภาพ SME ให้พร้อมเข้าสู่ตลาดภาครัฐและภาคเอกชน	2,986,000
- ค่าใช้จ่ายในการจัดหาวิทยากรและผู้เชี่ยวชาญ เพื่อดำเนินการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ	830,000
- ค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมอบรมให้ความรู้ อบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) และให้คำปรึกษา แนะนำเชิงลึกแก่ผู้ประกอบการ SME กลุ่มเครื่องมือแพทย์ จำนวนไม่น้อยกว่า 100 ราย	2,156,000
การเตรียมความพร้อมในการจัดกิจกรรมผลักดันและขยายโอกาสทางการตลาด	170,000
- ค่าใช้จ่ายในการสำรวจและรวบรวมความต้องการสินค้าเครื่องมือแพทย์ของหน่วยจัดซื้อภาครัฐ จำนวนไม่น้อยกว่า 10 หน่วยต่อภูมิภาค ภาคเอกชน จำนวนไม่น้อยกว่า 10 หน่วยต่อภูมิภาค	80,000
- ค่าใช้จ่ายในการจัดทำ Catalogue สินค้าเครื่องมือแพทย์ และจัดพิมพ์เป็นรูปเล่ม 4 สี จำนวนไม่น้อยกว่า 200 เล่ม พร้อมทั้งจัดทำไฟล์ให้อยู่ในรูปแบบ e-catalogue	90,000
การจัดกิจกรรมเชื่อมโยงธุรกิจ (Business Matching) ใน 4 ภูมิภาค มีผู้ประกอบการ SME เข้าร่วมงาน จำนวนรวมไม่น้อยกว่า 40 ราย	1,051,000
- ค่าใช้จ่ายในการออกแบบและการจัดทำชุดนิทรรศการ ซึ่งประกอบด้วย Backdrop และ Roll up	62,000
- ค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์และประสานงานเชิญชวนหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน ที่เป็นกลุ่มผู้ซื้อ เครื่องมือแพทย์ จำนวนไม่น้อยกว่า 10 หน่วยต่อภูมิภาค	120,000
- ค่าใช้จ่ายในการจำลองสถานการณ์การเชื่อมโยงธุรกิจกับภาครัฐและเอกชน (Matching Simulation) จำนวนรวมไม่น้อยกว่า 1 ครั้ง	50,000
- ค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมเชื่อมโยงธุรกิจ (Business Matching) จำนวนรวมไม่น้อยกว่า 40 ราย	819,000
การจัดกิจกรรม Roadshow จำนวนรวมไม่น้อยกว่า 6 ครั้ง มีผู้ประกอบการ SME เข้าร่วมงาน จำนวนรวมไม่น้อยกว่า 60 ราย	1,048,000
- ค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมรูปแบบ Business-to-Government (B2G) ที่เป็นหน่วยจัดซื้อเครื่องมือแพทย์ภาครัฐรายใหญ่ทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค จำนวนไม่น้อยกว่า 4 ครั้ง	699,000
- ค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมรูปแบบ Business-to-Business (B2B) กับหน่วยจัดซื้อภาคเอกชน หรือ การเข้าร่วมกิจกรรมที่หน่วยงานต่าง ๆ จัดขึ้น จำนวนไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง	349,000
การบริหารจัดการกิจกรรม	65,000
- ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ/อื่น ๆ	65,000
รวมทั้งสิ้น	5,320,000